Ч 44/21

Получ. 17 СЕН 1915

РУССКОЕ ОБЩЕСТВО ПАРОХОДСТВА и ТОРГОВЛИ.

ЧТО НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ДЛЯ УСИЛЕНІЯ ВЫВОЗА ПРОИЗВЕДЕНІЙ РУССКОЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

НА РЫНКИ ЕГИПТА И БЛИЖНЯГО ВОСТОКА.

(Матеріалы, добытые экспедиціей, снаряженной Русскимъ Обществомъ Пароходства и Торговли въ мартѣ 1915 года).

МОСКОВСКАЯ
ХУДОЖЕСТВЕННАЯ ПЕЧАТНЯ
Трехпрудный пер., 9.

244 21

Иваново-Вознесенский Политехнический Институт
КНИЖНОЕ БЮРО

РУССКОЕ ОБЩЕСТВО ПАРОХОДСТВА и ТОРГОВЛИ.

48914
п

ЧТО НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ДЛЯ УСИЛЕНІЯ ВЫВОЗА ПРОИЗВЕДЕНІЙ РУССКОЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

НА РЫНКИ ЕГИПТА И БЛИЖНЯГО ВОСТОКА.

(Матеріалы, добытые экспедиціей, снаряженной Русскимъ Обществомъ Пароходства и Торговли въ мартѣ 1915 года).

МОСКОВСКАЯ
ХУДОЖЕСТВЕННАЯ ПЕЧАТНЯ
ТРЕХПРУДНЫЙ ПЕР. 9.

И

Государ. публичная
Историческая
библиотека РСФСР
№ 26176 1953

Экспортъ фабрикатовъ русской промышленности на Ближній Востокъ полвѣка тому назадъ былъ весьма незначителенъ. Въ то время нашъ экспортъ ограничивался лишь одними сырыми продуктами, которые вывозились изъ Россіи исключительно на иностранныхъ пароходахъ и парусныхъ судахъ. На это серьезное для нашей внѣшней торговли обстоятельство своевременно обратило вниманіе Русское Общество Пароходства и Торговли.

Учрежденное въ 1858 году Русское Общество Пароходства и Торговли, съ постепеннымъ увеличеніемъ своего флота, стало развивать свои рейсы въ водахъ Ближняго Востока и, параллельно съ развитіемъ таковыхъ, прилагало всѣ свои усилія къ развитію экспорта русскихъ товаровъ на Ближній Востокъ. Главными факторами въ развитіи торговыхъ сношеній являются, во-первыхъ, срочность исполненія заказовъ и, во-вторыхъ, освѣдомленность. Срочность исполненія заказовъ возможна лишь при условіи существованія регулярнаго морского или желѣзнодорожнаго сообщенія между заинтересованными странами. Единственный путь на Ближній Востокъ—море. Въ цѣляхъ достиженія быстраго срочнаго товарообмѣна между портами Россіи, Турціи и Египта, Русское Общество Пароходства и Торговли съ самаго начала своего существованія установило срочные рейсы, чѣмъ дало возможность русскимъ промышленникамъ и заводчикамъ, интересующимся сбытомъ своихъ товаровъ на Ближнемъ Востокѣ, при исполненіи заказовъ всегда разсчитывать на срочность доставки.

Благодаря обширной сѣти своихъ агентствъ на Ближнемъ Востокѣ, какъ-то: въ Малой Азіи, Сиріи, Палестинѣ, Египтѣ и Персіи, Русское Общество Пароходства и Торговли всегда было освѣдомлено о состояніи ближневосточныхъ рынковъ и своими свѣдѣніями охотно дѣлилось съ русскими экспортерами, фабрикантами и заводчиками.

Такимъ образомъ, Русское Общество Пароходства и Торговли всецѣло приняло на себя, въ интересахъ развитія нашего экспорта, исполненіе двухъ главныхъ задачъ, столь необходимыхъ въ торговлѣ, а именно: срочности доставки и информаціи. Эти задачи Русское Общество Пароходства и Торговли выполняло и выполняетъ вполнѣ планомѣрно, руководствуясь лишь обстоятельствами времени и конъюнктурами ближневосточныхъ рынковъ.

Въ силу вышеизложеннаго торговыя сношенія Россіи съ Ближнимъ Востокомъ въ прошломъ столѣтіи развивались хотя медленно, но постепенно. Положеніе русскаго купца на ближневосточныхъ рынкахъ упрочивалось, русскій экспортъ становился съ каждымъ годомъ устойчивѣе.

Наибольшая интенсивная дѣятельность въ этомъ направленіи замѣчается въ восьмидесятыхъ годахъ, когда нашъ экспортъ въ одну лишь Турцію достигъ солидной цифры—24 милліоновъ рублей. Впослѣдствіи эта цирфа, къ сожалѣнію, стала уменьшаться и это паденіе прогрессировало съ каждымъ годомъ. Наканунѣ двадцатаго столѣтія—въ 1899 году—изъ Россіи было вывезено въ Турцію товаровъ всего лишь на 12 милліоновъ рублей.

Такое сильное уменьшеніе экспорта, съ 24 милліоновъ до 12 милліоновъ въ теченіе десятилѣтняго періода, объясняется завоеваніемъ ближневосточныхъ рынковъ Германіей и Австріей, употребившими неимовѣрныя усилія для достиженія экономической побѣды на рынкахъ всего Ближняго Востока. Въ то время, какъ импортъ германскихъ и австрійскихъ товаровъ на Ближній Востокъ сталъ увеличиваться, нашъ импортъ постепенно падалъ. Въ результатѣ Россія, по своему привозу и вы-

возу, заняла чуть ли не послѣднее мѣсто на Ближнемъ Востокѣ.

Было время, когда русскіе промышленники могли бы использовать благопріятно создавшуюся для нихъ на Ближнемъ Востокѣ конъюнктуру вслѣдствіе бойкота нѣсколько лѣтъ тому назадъ турецкими негоціантами австрійскихъ товаровъ. Но этотъ удобный моментъ былъ нашими экспортерами пропущенъ, ими не было учтено столь важное обстоятельство, какимъ безспорно явился для нихъ бойкотъ австрійскихъ товаровъ. Русскіе промышленники не обратили вниманія на желаніе, проявившееся тогда со стороны ближневосточныхъ потребителей, замѣнить товары австрійскаго производства издѣліями русскаго происхожденія.

Тогда въ защиту интересовъ нашей обрабатывающей промышленности, въ цѣляхъ развитія экспорта отечественныхъ фабрикатовъ на Ближній Востокъ, выступило Русское Общество Пароходства и Торговли, наблюдавшее за всѣми перипетіями, совершавшимися въ то время на Ближнемъ Востокѣ.

Стремясь къ развитію русскаго экспорта, Русское Общество Пароходства и Торговли, старый проводникъ русскихъ торговыхъ интересовъ на Ближнемъ Востокѣ, рѣшило употребить всѣ усилія и средства къ развитію отечественнаго экспорта и торговли, не останавливаясь передъ жертвами—огромными расходами—и въ 1909 году организовало «*плавучую выставку*» на одномъ изъ лучшихъ его пароходовъ.

Организуя плавучую выставку, Русское Общество Пароходства и Торговли не предполагало извлекать изъ нея какой-либо непосредственной выгоды, такъ какъ главною цѣлью организаціи этой выставки было желаніе дать сильный, широкій толчокъ нашей экспортной торговлѣ на Ближнемъ Востокѣ

Задолго до устройства выставки Русское Общество Пароходства и Торговли собрало черезъ своихъ агентовъ достаточно освѣдомительнаго матеріала относительно положенія ближневосточныхъ рынковъ, съ точностью выяс-

нивъ какіе продукты и изъ какихъ странъ туда ввозятся, качество, цѣну этихъ продуктовъ и условія ихъ сбыта и продажи. Главное свое вниманіе Русское Общество Пароходства и Торговли обратило на выясненіе вопроса, какіе заграничные продукты, ввозимые на рынки Ближняго Востока, могутъ быть замѣнены тамъ издѣліями русской промышленности.

Покончивъ съ весьма сложной подготовительной работой, Русское Общество Пароходства и Торговли обратилось къ представителямъ отечественной торговли и промышленности съ циркулярнымъ предложеніемъ принять участіе въ плавучей выставкѣ. Въ своемъ предложеніи Русское Общество Пароходства и Торговли указывало, что мѣста для экспонатовъ отводятся на пароходѣ безплатно, экспоненты перевозятся тоже безплатно. Кромѣ того, для облегченія доставки экспонатовъ въ Одессу, Русское Общество Пароходства и Торговли обратилось къ Управленію желѣзныхъ дорогъ съ ходатайствомъ о пониженіи тарифа для экспонатовъ, и таковое было удовлетворено: желѣзнодорожный тарифъ для экспонатовъ былъ пониженъ до 50%.

На предложеніе Русскаго Общества Пароходства и Торговли представители русской промышленности охотно откликнулись, и экспонаты стали прибывать въ Одессу въ большомъ количествѣ. Плавучая выставка быстро была оборудована и перваго декабря 1909 года, передъ отходомъ въ плаваніе, она прибыла въ Ялту, гдѣ ИХЪ ИМПЕРАТОРСКІЯ ВЕЛИЧЕСТВА изволили осчастливить выставку Своимъ посѣщеніемъ.

Пресса какъ русская, такъ, въ большинствѣ, и иностранная, сочувственно отнеслась къ идеѣ организаціи плавучей выставки. Исключеніемъ въ данномъ случаѣ являлась австро-германская пресса, удѣлявшая мѣсто въ своихъ изданіяхъ, можетъ быть, больше, чѣмъ остальная пресса, но относившаяся къ этому дѣлу свысока и даже съ нѣкоторой дозой ироніи. Лишь одна нѣмецкая газета «Osmanischer Lloyd», сочувственно, объективно отнеслась къ идеѣ «плавучей выставки» и свою

статью о выставкѣ начала слѣдующими словами: «Der erste Eindruck, den die Ausstellung machte, war vorzüglich [1]).

Заслуживаютъ интереса статьи, помѣщенныя въ нѣкоторыхъ заграничныхъ газетахъ и посвященныя плавучей выставкѣ.

Ниже приведены отзывы Смирнскихъ, Бейрутскихъ, Палестинскихъ и Египетскихъ газетъ.

Отзывъ Смирнскихъ газетъ: «Armonia». Въ статьѣ этой газеты авторъ, выражая свой восторгъ по поводу выставки, говоритъ, что выставка является наглядным доказательствомъ мощности русской промышленности.

За нѣсколько дней до прибытія выставки въ Смирну въ газетѣ «Journal de Smyrne» была помѣщена статья, въ которой, между прочимъ, было сказано слѣдующее:

> «Русское Общество Пароходства и Торговли, приносящее огромную пользу международной торговлѣ въ теченіе пятидесяти лѣтъ, недавно праздновало свой полувѣковой юбилей и вѣнчаетъ его теперь приведеніемъ въ дѣйствительность идеи, которая безусловно достойна вниманія и уваженія жителей Востока. Черезъ нѣсколько дней будетъ открыта организованная Русскимъ Обществомъ Пароходства и Торговли Плавучая Выставка, устроенная на одномъ изъ самыхъ лучшихъ пароходовъ его «Императоръ Николай II». Далѣе идетъ описаніе всего того, что будетъ находиться на Выставкѣ, и кончается увѣренностью, что Выставка будетъ имѣть полный успѣхъ.

Отзывъ Бейрутскихъ газетъ:

«Assabade».—Въ день отхода изъ Бейрута плавучей выставки въ этой газетѣ была помѣщена статья, въ коей, между прочимъ, было сказано:

> «Сегодня покидаетъ насъ Плавучая Выставка; она направляется къ турецкимъ портамъ, гдѣ, какъ и въ Бейрутѣ, она покажетъ, насколько русскіе энергичны и какъ Россія

---

[1]) Osmanyscher Lloyd, 30 Dezember 1909, № 305.

желаетъ развить свою экономическую жизнь. Цѣль организаторовъ этой Выставки,—говоритъ авторъ,—это показать иностранцамъ прогрессъ русскихъ. Мы говорили, повторяетъ авторъ, что экономическая жизнь—это тайна всякой жизни, составляющая счастье. А это счастье откуда можетъ появиться, какъ не отъ Торговли, Промышленности и Земледѣлія». Далѣе присовокупляетъ авторъ: «само собою разумѣется, что та страна, которая пользуется только ввозомъ и ничего не вывозитъ,—не можетъ питать надежды поддержать свою экономическую жизнь. Но какъ намъ вывозить, если мы не приложимъ всѣ свои старанія эксплуатировать всѣ богатства, находящіяся въ нашей странѣ. Намъ все благопріятствуетъ, говоритъ авторъ: климатъ, у насъ самая плодородная земля, наши соотечественники умные и способные, но у насъ недостаетъ энергіи и иниціативы, чтобы воспользоваться уроками иностранцевъ. Съ величайшимъ удовольствіемъ, говоритъ авторъ, мы посѣтили Плавучую Выставку удостовѣрились въ прогрессѣ нашихъ дорогихъ сосѣдей». Далѣе авторъ говоритъ, что и «Оттоманы» должны послѣдовать примѣру иностранцевъ и время это уже настало съ провозглашеніемъ новаго режима.

«Alahwal»: «Сегодня», говоритъ газета, «послѣдній день пребыванія въ Бейрутѣ Плавучей Выставки. Завтра вечеромъ она уходитъ въ Триполи, Александретту, Мерсину, Смирну, Константинополь, Анатолію и Одессу. Уже извѣстно, что не осталось ни одного человѣка въ Бейрутѣ, который не посѣтилъ бы Плавучей Выставки и не ознакомился бы съ произведеніями русской торговли и промышленности. То, что нами было замѣчено,—это то, что большая часть посѣтителей составляла контингентъ негоціантовъ, которые являлись на Выставку для заключенія сдѣлокъ и съ цѣлью завязать коммерческія сношенія между Россіей и Турціей, что является выгоднымъ для обѣихъ странъ».

Въ Самсунской газетѣ «Aks-i-Seda» была помѣщена статья, начинавшаяся слѣдующими словами:

«Всѣ тѣ лица, которыя имѣли случай изучить русскую торговлю и промышленность, убѣдились въ томъ прогрессѣ, который Россія дѣлаетъ съ каждымъ днемъ въ отношеніи промышленности и искусства, и сознаютъ, насколько русскіе товары прочны, изящны и по цѣнѣ недорогіе».

Въ Яффской газетѣ «Hazewi» *) помѣщена обширная статья, посвященная плавучей выставкѣ. Авторъ этой статьи между прочимъ говоритъ:

Нѣчто прекрасное сдѣлало Общество русскихъ фабрикантовъ съ Плавучей Выставкой, которую оно посылаетъ въ порты Востока и между прочимъ въ Яффу.

Я не знаю, кто онъ, этотъ остроумный изобрѣтатель, у котораго родилась эта прекрасная мысль, и осуществившій ее. Но, безъ сомнѣнія, онъ достоинъ лавроваго вѣнка среди изобрѣтателей нашего вѣка. И онъ можетъ быть увѣренъ, что Плавучая Выставка станетъ отнынѣ однимъ изъ таковыхъ міровыхъ факторовъ нашего времени, что нельзя будетъ себѣ представить эпохи, когда ее не существовало.

Сомнѣнія нѣтъ, что цѣль Общества русскихъ фабрикантовъ въ Плавучей Выставкѣ—польза русской промышленности, завоеванія для нея рынковъ Востока. Но нельзя не признать и пользы ея для населенія и мѣста, гдѣ она появляется. Не говоря уже о томъ, что каждый можетъ тутъ найти необходимые ему товары, изготовляющіеся въ Россіи лучше и дешевле, чѣмъ въ другихъ странахъ, Выставка эта имѣетъ громадное значеніе и въ томъ отношеніи, что развиваетъ вкусъ и вноситъ духъ оживленія въ торговлю мѣстнаго населенія. Однимъ словомъ она приноситъ пользу, присущую выставкамъ вообще въ тѣхъ мѣстахъ, гдѣ онѣ устраиваются.

Фабричное производство въ Россіи за послѣдніе годы дѣйствительно сдѣлало гигантскіе шаги. И кто былъ въ этой великой странѣ и видѣлъ ея фабричныя производства, тотъ не можетъ не удивляться скрытой въ нихъ мощи и не предсказать Русской промышленности великой всемірной будущности. Есть произведенія, носящія на себѣ печать генія, по красотѣ, граціи, формѣ и добротности, есть издѣлія, товары коихъ нельзя найти ни въ какой другой странѣ. Есть предметы, на которые смотримъ съ наслажденіемъ, и они возбуждаютъ въ васъ эстетическое удовольствіе и желаніе подражать имъ. Но немного тѣхъ счастливцевъ, особенно, въ странѣ нашей, которые могли бы себѣ позволить удовольствіе отправиться въ Россію, чтобы видѣть тамъ чудеса русской промышленности. Даже богатымъ людямъ это не легко сдѣлать, тѣмъ болѣе бѣднымъ. И вотъ русская промышленность посылаетъ свои богатства къ намъ: за ничтож-

---

1) «Hazewi»—Jerusalem, le 25 janvier 1910, № 96.

ную сумму каждый можетъ себѣ доставить это удовольствіе и видѣть собственными глазами то, чего онъ не могъ бы увидѣть въ большую поѣздку по самой Россіи. И вижу я, что мѣстный выставочный комитетъ дѣлаетъ все возможное, чтобы облегчить публикѣ доступъ на выставку, удешевить его.

Пребываніе плавучей русской выставки на Яффскомъ рейдѣ въ теченіе 2-хъ дней будетъ событіемъ въ нашей монотонной жизни. Это будетъ первый опытъ выставки, въ маломъ видѣ, въ странѣ, гдѣ никогда еще ничего подобнаго не было. Можно предвидѣть, что она не пройдетъ безслѣдно, она найдетъ себѣ подражателей и мы отъ времени до времени увидимъ другія выставки. Слѣдуетъ надѣяться, что публика наша воспользуется этимъ случаемъ, чтобы забыть на время узкіе интересы повседневной жизни и пойдетъ смотрѣть выставку, что для насъ чрезвычайно важно: жизнь наша и интересы такъ узки, безцвѣтны, безъ красокъ и не выходятъ изъ узкаго круга нашего маленькаго мірка. Въ публикѣ нашей нѣтъ стремленія къ новому, все идетъ по рутинной, узкой, давно протоптанной тропѣ, намъ нужны толчки извнѣ. Мы далеки еще отъ того, чтобы быть въ состояніи устроить мѣстную выставку изъ нашихъ собственныхъ произведеній. И кто знаетъ, быть можетъ, эта русская выставка будетъ первымъ опытомъ на этомъ пути. Послѣдующія плавучія выставки другихъ странъ пробудятъ въ странѣ нашей болѣе интенсивную жизнь, и публика наша получитъ широкія понятія о большой торговлѣ и промышленности».

Александрійская газета «Тахидромосъ» сообщаетъ: «Русская Плавучая Выставка продолжаетъ привлекать къ себѣ много посѣтителей и вмѣстѣ съ тѣмъ возбудила большой интересъ среди коммерческаго міра города Александріи. Организація Выставки была очень удачна и результаты ея превзошли всякія ожиданія».

Въ Каирской газетѣ «Хроносъ» отъ 13 января послѣ описанія прибытія Плавучей Выставки въ Ялту и Бургасъ, гдѣ ее посѣтили ГОСУДАРЬ ИМПЕРАТОРЪ и Царь Болгаріи, Фердинандъ I, говорится о томъ значеніи, которое Выставка представляла для Египетскихъ коммерсантовъ, получившихъ возможность ближе ознакомиться съ произведеніями Русской торговли и промышленности.

Въ газетѣ «La Bourse Egyptienne» помѣщена статья, авторъ которой обращаетъ вниманіе на то обстоятельство, что за послѣднее время русская торговля значительно

увеличилась на Ближнемъ Востокѣ (Египтѣ, Турціи, Греціи и т. д.), и сообщаетъ, что:

«Могущественное Русское Общество Пароходства и Торговли, которое всегда работало на пользу своего отечества, возымѣло счастливую мысль организовать плавучую выставку съ главными предметами русской промышленности для ознакомленія съ таковыми египетскихъ негоціантовъ и широкой публики. Представители египетской торговли и промышленности привѣтствуютъ первую Русскую Плавучую Выставку и, возлагая на нее свои надежды, увѣрены, что она послужитъ залогомъ къ болѣе тѣсному сближенію Россіи съ Ближнимъ Востокомъ» *).

Плавучая выставка оправдала всѣ возлагавшіяся на нее надежды: многочисленные посѣтители выставки,— представители мѣстной торговли ознакомились съ товарами русскаго производства, о которыхъ они до появленія выставки не имѣли никакого представленія и не предполагали даже о возможности ихъ производства въ Россіи; спросъ на наши фабрикаты со стороны рынковъ Ближняго Востока, несомнѣнно, увеличился и продолжаетъ увеличиваться.

Выставка, посѣтивъ порты: Болгаріи, Турціи, Греціи и Египта, повсюду имѣла успѣхъ.

Въ номерѣ 59 отъ 16 марта 1910 года «Правительственнаго Вѣстника» помѣщено слѣдующее сообщеніе:

На всеподданнѣйшемъ докладѣ ГОСУДАРЮ ИМПЕРАТОРУ Министра Торговли и Промышленности о выраженіи устроителями и участниками плавучей выставки одушевляющихъ ихъ чувствъ безпредѣльной вѣрноподданнической любви и преданности, ЕГО ИМПЕРАТОРСКОМУ ВЕЛИЧЕСТВУ Всемилостивѣйше благоугодно было Собственноручно начертать:

«Выражаю мою благодарность устроителямъ и участникамъ первой Плавучей Выставки. Пусть блестящій успѣхъ ея окрылитъ всѣхъ русскихъ промышленниковъ и торговыхъ людей энергіей и горячимъ желаніемъ развить родное мореходство и товарообмѣнъ съ заморскими странами».

---

1) Кромѣ того были помѣщены статьи въ газетахъ «Le Phare d'Alexandrie» и «Egyptian Daily Post».

Значеніе первой плавучей выставки какъ средства завоеванія ближневосточнаго торговаго рынка, оцѣнено по достоинству всѣми какъ торговопромышленными сферами, такъ и отдѣльными офиціальными лицами. Въ спеціальной и общей прессѣ подчеркивалось значеніе плавучей выставки, какъ завоевательнаго фактора, и неоднократно указывалось на желательность дальнѣйшаго устройства періодическихъ выставокъ или демонстрированія товаровъ русскаго производства на рынкахъ Ближняго Востока.

На основаніи опыта, вынесеннаго представителями русской промышленности, экспонировавшими на плавучей выставкѣ образцы своихъ товаровъ, можно съ увѣренностью сказать, что на рынкахъ Ближняго Востока нижеслѣдующіе русскіе фабрикаты безспорно могутъ конкурировать съ фабрикатами другихъ странъ, а именно: бумага оберточная, бумага для печатанія, бутылки, вода минеральная и искусственная, галоши, гвозди, горохъ и бобы, земледѣльческія орудія, икра, картофель, керосинъ, клей столярный, клеенка и линолеумъ, кожи, кондитерскій товаръ, консервы мясные, рыбные, изъ растительныхъ веществъ и фруктовъ, лѣсъ строевой, макароны и вермишель, мануфактура, масло свѣжее, соленое и топленое, масло минеральное и растительное, медъ, мука, мѣшки, мыло, пакля, парфюмерія, пиво, посуда чугунная кухонная, резиновыя издѣлія, рыба соленая, копченая и консервированная, сало, сахаръ, свѣчи стеариновыя, скипидаръ, скобяной и ножевой товаръ, смола, соль, спиртъ, спички, стекло оконное, стеклянныя издѣлія, сыръ разный, табакъ, троссъ и канаты, уголь каменный, антрацитъ, фарфоровыя и фаянсовыя издѣлія, цементъ и разныя кустарныя издѣлія.

Къ сожалѣнію, надо признать, что значеніе и результаты плавучей выставки не были достаточно использованы русской обрабатывающей промышленностью.

Продолжая наблюдать за развитіемъ нашего экспорта на Ближнемъ Востокѣ, Русское Общество Пароходства

и Торговли стало замѣчать, что германцы и австрійцы за послѣднее время постепенно стали увеличивать импортъ своихъ издѣлій на рынки Турціи, Сиріи и особенно Египта. Германія и Австрія довольно интенсивно вступили на египетскихъ рынкахъ въ конкуренцію съ Англіей, Франціей, Италіей и другими странами, интересы которыхъ тѣсно связаны съ Египтомъ на экономической почвѣ. Начавшаяся въ прошломъ году международная война прекратила дальнѣйшій германскій импортъ въ Египетъ.

Наглядную картину импорта германскихъ товаровъ въ Египетъ представляютъ нижеприведенныя статистическія данныя:

Прибыло въ Александрію

въ	1880	г.—	1045	парох.	изъ нихъ	78	рус. и	1 нѣмецк.
»	1890	» —	1090	»	»	55	» »	13 »
»	1900	» —	1334	»	»	84	» »	35 »
»	1905	» —	1380	»	»	86	» »	95 »
»	1910	» —	1959	»	»	135	» »	117 »

Изъ этихъ свѣдѣній ясно усматривается быстрый ростъ германскаго торговаго флота въ водахъ Средиземнаго моря, что является доказательствомъ интенсивности германскаго экспорта на рынки Ближняго Востока, въ частности въ Египетъ. Теперь, какъ упомянуто выше, германскій импортъ совершенно прекратился.

Учитывая благопріятно сложившуюся коньюнктуру и желая заблаговременно выяснить возможность замѣны германскихъ и австрійскихъ товаровъ на египетскихъ рынкахъ фабрикатами русской обрабатывающей промышленности, Русское Общество Пароходства и Торговли въ началѣ текущаго года командировало въ Египетъ своихъ представителей для обслѣдованія и изученія мѣстныхъ рынковъ. Снаряженная на средства Общества экспедиція пробыла въ Египтѣ четыре мѣсяца и посѣтила всѣ значительные рынки, какъ-то: Александрія, Каиръ, Да-

маншуръ, Кафъ-Эльзаятъ, Танта, Загазитъ, Маншура, Портъ-Саидъ, Маніель, Ассіутъ и др. рынки. На египетскихъ рынкахъ съ большимъ трудомъ и большими затратами, экспедиція пріобрѣла образцы всевозможныхъ товаровъ поставлявшихся ранѣе въ огромномъ количествѣ Германіей и Австріей.

Экспедиція детально изучила на мѣстѣ условія ввоза и сбыта товаровъ, способы и обычаи купли и продажи въ Египтѣ, а также на мѣстѣ, въ Египтѣ, всесторонне выяснила возможность замѣны тамъ германскихъ товаровъ издѣліями русской промышленности.

Съ богатымъ освѣдомительнымъ матеріаломъ и съ цѣнной колекціей образцовъ всевозможныхъ товаровъ, привозимыхъ въ Египетъ изъ Германіи, Австріи и др. европейскихъ государствъ, экспедиція возвратилась въ Россію.

Для широкаго ознакомленія промышленниковъ, фабрикантовъ, заводчиковъ и вообще всѣхъ лицъ, интересующихся египетскимъ импортомъ съ образцами товаровъ, привезенныхъ экспедиціей, Русское Общество Пароходства и Торговли открыло въ Москвѣ: Верхніе Торговые Ряды, Ветошный проѣздъ, Центральный рядъ № 285, *выставку* этихъ образцовъ.

Экспедиція, посѣтивъ всѣ главные египетскіе рынки, убѣдилась, что Египетъ можетъ со временемъ явиться для россійской промышленности выгоднымъ и весьма емкимъ рынкомъ для сбыта фабрикатовъ обрабатывающей промышленности, полуфабрикатовъ и сырья. На этотъ рынокъ слѣдуетъ *возможно скорѣе* обратить самое серьезное вниманіе, въ интересахъ развитія нашего экспорта, по слѣдующимъ соображеніямъ:

Египетъ находится на перекресткѣ большихъ коммерческихъ путей Европы съ Сѣверной Африкой, Аравіей и Дальнимъ Востокомъ. Египетъ со своимъ 13.000.000 населеніемъ раздѣленъ на 1841 участка, считаетъ 3692 городовъ, городковъ и деревень, 14.400 деревушекъ и усадьбъ. Изъ 27.000 квадратныхъ километровъ обрабатывается 22.300 кв. клм. Почва Египта наносная Ни-

ломъ и въ высшей степени плодородная. Нилъ со своими исходящими каналами и плотинами, развѣтвляющимися по всей странѣ, представляютъ собою великолѣпные пути сообщенія—3.500 километровъ рѣчного пути, 3700 километровъ земледѣльческихъ дорогъ (vois agricoles); длина желѣзнодорожнаго полотна—4600 километровъ.

Главный источникъ богатства *земледѣліе*, которымъ занимаются ¾ населенія. Важнѣйшіе предметы *земледѣлія* суть: хлопокъ, кукуруза, рисъ, бобы, ячмень, сахарный тростникъ, просо, лукъ, помидоры, аратиды. *Плодовыя деревья*: финики, бананы, апельсины, мандарины, инжиръ, виноградъ. Совершенное отсутствіе *лѣса* заставляетъ Египетъ привозить его *изъ-за границы*. *Домашнія животныя*: лошадь, мулъ, оселъ, буйволъ, корова, овца и коза, но въ столь маломъ количествѣ, что для своего пропитанія *Египетъ ввозитъ на десять милліоновъ рублей* мяса и различныхъ консервовъ. *Минеральное богатство*: камень для построекъ, глина, гипсъ соль свинецъ, петроль, магнезія и въ маломъ количествѣ фосфатъ, золотая руда, изумруды и бирюза. Имѣется также: мѣдная руда, желѣзо, никель, сѣра, гранитъ, которые еще не эксплуатируются. Въ 1911 году добыли золота всего на 200.000 рублей, керосина 3600 метр. тоннъ, фосфата 4500 тоннъ.—Въ Египтѣ почти совершенно *отсутствуетъ фабричная дѣятельность*, и только 13% изъ его населенія занимаются исключительно въ тѣхъ отрасляхъ промышленности, которыя тѣсно связаны съ земледѣліемъ какъ-то: очистка хлопка и риса, мукомольная промышленность и рафинадосахарное производство. Что же касается кожевеннаго и фарфороваго производства, то таковое незначительно и въ запущенномъ видѣ, *въ виду конкуренціи Европы*. Только папиросныя фабрики хорошо *работаютъ привознымъ* табакомъ.

Принимая все вышеизложенное во вниманіе, члены экспедиціи пришли къ заключенію, что все *необходимое для ежедневной жизни Египта получается изъ-за границы*, а потому участіе Россіи въ привозѣ въ Египетъ

зависитъ отъ нея самой, отъ желанія нашихъ торгово-промышленныхъ сферъ направить свою дѣятельность по пути развитія русскаго экспорта въ Египетъ. До настоящаго времени нашъ ввозъ въ Египетъ представлялся въ слѣдующемъ видѣ:

Годъ.	*Общій импортъ.*	*импортъ изъ Россіи*
1884	212.000.000 франк.	6.000.000 франк.
1890	210.000.000 »	8.000.000 »
1900	337.000.000 »	15.000.000 »
1905	560.000.000 »	19.000.000 »
1906	624.000.000 »	13.000.000 »
1907	679.000.000 »	17.000.000 »
1908	652.000.000 »	25.000.000 »
1909	577.000.000 »	19.000.000 »
1910	612.000.000 »	15.000.000 »
1911	676.000.000 »	18.000.000 »

Россія, занимая болѣе выгодное въ сравненіи съ другими странами географическое положеніе и находясь на разстояніи всего лишь 4 сутокъ отъ Египта, участвуетъ 3,12% общаго ввоза въ Египетъ, при чемъ слѣдуетъ замѣтить, что $^2/_3$ изъ этого процентнаго отношенія приходится на керосинъ.

Невольно является вопросъ: чѣмъ объяснить подобное печальное для нашей внѣшней торговли явленіе? Неужели мы не можемъ увеличить ввозъ нашихъ товаровъ въ Египетъ? Или, можетъ быть, у насъ въ Россіи нѣтъ такихъ товаровъ, продуктовъ, которые ввозятся въ Египетъ изъ другихъ европейскихъ государствъ?

Отвѣтъ на эти вопросы мы найдемъ въ нижеприведенныхъ статистическихъ данныхъ за 1911 годъ:

	Импортъ изъ Россіи въ Египетъ въ 1911 году.		**Общій Импортъ 1911 г.**	
	Количество. Kg.	Стоимость. L. Eg.	Количество. Kg.	Стоимость. L. Eg.
Бобовъ	1100	11	5256000	45440
Бисквитовъ.	120	11	1053410	32655

	Импортъ изъ Россіи въ 1911 году.		Общій импортъ 1911 г.	
	Количество. Kg.	Стоимость. £. Eg.	Количество. Kg.	Стоимость. £. Eg.
Варенья.	1843	143	3370000	102600
Волокна изъ льна конопли.		0		95000
Веревокъ, толстыхъ шнуровъ.		0		72000
Гороха	103695	1550	206118	3537
Газированной воды. .	416	77	193880	39856
Деревянной мебели. .		82		175000
Деревянныхъ издѣлій		5000		80000
Желѣзныхъ издѣлій.		0		467000
Желѣзнаго, мелочного и мѣднаго товара.		2178		268000
Желѣза, стали, рельсъ, желѣза листового. . . .		0		435000
Клея	1500	32	321200	7300
Картофеля	394000	1760	16335000	78000
Керосина.	26957	72431	103448	267900
Кружевъ, вышивокъ.		416		63000
Лѣса строит. куб/метр..	174327	260000	649000	1157000
Лошадей — штукъ. .	35	1685	893	19427
Мяса соленаго и копченаго.	794	83	1781000	106000
Масла свѣжаго . .	2000	208	989000	88000
Муки	10000000	115000	161200000	1600000
Масла растительнаго.	1535	50	887000	26977
Масла минеральнаго.	53839	419	7600000	67000
Мѣди обработанной .		221		55600
Мыла ароматнаго. .		21		19800
Повозокъ, каретъ. .		13		3600
Парфюмеріи. . . .		40		55000
Пряди.		0		174000
Рыбы соленой и копченой	61706	3580	1900000	49600
Сыра	4548	313	4050000	214371
Сахара.	19224164	221056	45766200	597250
Спирта.	2095000	26782	2626200	32381

Государ. публичная Историческая библиотека РСФСР № 1963

	Импортъ изъ Россіи въ 1911 году.		Общій импортъ 1911 г.	
	Количество. Kg.	Стоимость. Z. Eg.	Количество. Kg.	Стоимость, Z. Eg.
Стеклянной посуды .	178			139000
Слесарныхъ издѣлій.		0		118000
Угля древеснаго . .		0		111000
Угля каменнаго . .		0		1312000
Фруктовъ сухихъ. .	104000	312	16000000	244000
Фуража	5668	30	613800	2228
Хлопчатобумажной ткани: метръ	152	12	71000	1332000
Хлопчатобумажной ткани: килограм.	0	0	22000000	2800000
Хлопчатобумажной ткани: кусковъ	0	0	340000	26000
Цемента	0	0	0	162700
Чечевица.	95072	1260	479800	4582
Чая.	482	29	895000	59603
Шалей.		0		126000
Ячменя.	255255	1646	8200000	46500

Изъ этой таблицы усматривается, что въ *Египетъ* ввозятся такіе товары и продукты, которые Россія съ успѣхомъ можетъ вывозить и снабжать не только Египетъ, но и весь Ближній Востокъ.

Спрашивается, чѣмъ же все-таки объясняется то обстоятельство, что Россія, могущая поставлять въ Египетъ почти все, что ввозится туда изъ другихъ странъ, занимаетъ въ общемъ ввозѣ Египта послѣднее мѣсто, 3,12%, при чемъ $^2/_3$ изъ этого процентнаго отношенія падаетъ на привозъ русскаго керосина? *Что необходимо предпринять для усиленія вывоза произведеній русской обрабатывающей промышленности на рынки Египта и Ближняго Востока?*

Одною изъ главныхъ задачъ экспедиціи было, именно, выясненіе послѣдняго вопроса.

Послѣ детальнаго ознакомленія съ условіями и обычаями египетскихъ рынковъ, послѣ неоднократныхъ переговоровъ съ египетскими торговцами и потребителями, получающими товары изъ Германіи и Австріи, члены экспедиціи пришли къ заключенію, что успѣхъ Германіи на египетскомъ и ближневосточномъ рынкахъ заклю-

чается въ ея спеціальной системѣ экспортной торговли. Эта система весьма проста: во всемъ итти навстрѣчу потребителямъ. Для достиженія этой цѣли нѣмецкіе заводчики и фабриканты посылаютъ на Ближній Востокъ и въ Египетъ своихъ коммивояжеровъ, открываютъ на рынкахъ потребленія свои конторы, отдѣленія, склады, предоставляютъ потребителямъ самый долгосрочный кредитъ и, наконецъ, приспособляютъ у себя на своихъ заводахъ и фабрикахъ машины и другія заводскія орудія для выработки такихъ спеціальныхъ предметовъ, которые имѣютъ сбытъ исключительно на ближневосточныхъ рынкахъ. Иначе говоря, нѣмцы принаравливаются подъ вкусъ и обычаи своихъ потребителей, считаются съ малѣйшими ихъ прихотями и даже капризами, чего не замѣчается со стороны другихъ промышленниковъ, сбывающихъ свои товары въ Египтѣ и на Ближнемъ Востокѣ.

Въ Каирѣ, Александріи и Танта имѣются огромные склады мануфактурныхъ товаровъ, которые получаютъ эти товары непосредственно изъ-за границы, прочіе же египетскіе рынки обыкновенно получали въ большинствѣ случаевъ свои товары уже изъ складовъ вышеупомянутыхъ городовъ. Германцы, узнавъ объ этомъ, рѣшили воспользоваться и этимъ обстоятельствомъ: они немедленно всѣ рынки заполонили своими коммивояжерами, которые на мѣстѣ стали продавать товары германскаго происхожденія, постепенно вытѣснивъ своихъ конкурентовъ.

Въ послѣднее время Каиръ и Александрія въ свою очередь перестали выписывать нѣкоторые товары непосредственно изъ-за границы, такъ какъ германскіе коммивояжеры, успѣвъ захватить въ свои руки часть импорта этихъ товаровъ, стали предлагать свой товаръ на мѣстѣ, въ Каирѣ и Александріи, на болѣе выгодныхъ условіяхъ. Нѣмецкіе коммивояжеры, въ сопровожденіи своихъ агентовъ, разъѣзжаютъ по всему Египту и Ближнему Востоку съ образцами своихъ товаровъ и предлагаютъ таковые на самыхъ льготныхъ условіяхъ.

Въ былое время египетскіе негоціанты пріобрѣтали товары за наличныя деньги, теперь же, съ появленіемъ нѣмцевъ, наличный расчетъ отошелъ въ область преданій. Нѣмецкіе коммивояжеры, посѣщая аккуратно и періодически египетскіе и ближневосточные рынки, систематически, постепенно захватывали, благодаря своей системѣ, въ свои руки эти рынки. Широкій кредитъ является главнымъ факторомъ успѣха германцевъ и австрійцевъ на ближневосточныхъ рынкахъ.

Нѣмецкій фабрикантъ, желающій прочно основаться въ Египтѣ, прежде всего назначаетъ туда въ крупные центры своихъ представителей-агентовъ, которымъ посылаетъ коллекціи образцовъ товаровъ съ цѣнами и эти коллекціи постепенно пополняются новыми образцами новыхъ товаровъ, выпускаемыхъ фабрикою. Такимъ образомъ, агентъ имѣетъ возможность всегда знакомить египетскаго потребителя со всѣми новинками своей фабрики. Нѣсколько разъ въ годъ фабриканты командируютъ въ Египетъ своихъ коммивояжеровъ, гдѣ они вмѣстѣ съ агентами посѣщаютъ торговцевъ и берутъ у нихъ заказы. Коммивояжеры недолго задерживаются въ Египтѣ, такъ какъ въ большинствѣ случаевъ агенты, имѣя у себя образцы, заблаговременно подготовляютъ почву для заказовъ. Коммивояжеръ чаще всего только подтверждаетъ заказъ и лишь въ нѣкоторыхъ случаяхъ самъ, лично, пріобрѣтаетъ таковой.

По полученіи заказа черезъ коммивояжера или агента нѣмецкіе фабриканты немедленно приступаютъ къ его исполненію *въ срокъ*. Членамъ экспедиціи ни разу ни отъ кого не пришлось услышать о томъ, чтобы нѣмецкіе фабриканты когда-либо опоздали присылкой товара къ сроку; вообще въ Египтѣ нѣмецкая аккуратность во всѣхъ отношеніяхъ является примѣромъ для остальныхъ европейцевъ. Одновременно съ отправкой товара, фабрикантъ отправляетъ своему агенту по мѣсту назначенія фактуру и коносаментъ, каковые документы агентъ передаетъ кліенту отъ имени отправителя (фактура пишется всегда на имя кліента). Кліентъ за свой счетъ

очищаетъ товаръ отъ таможенной пошлины. Затѣмъ агентъ производитъ расчетъ съ кліентомъ; въ рѣдкихъ случаяхъ разсчитываются наличными деньгами съ уступкой отъ 3 до 5% со стоимости товара, чаще же всего выдается векселъ съ условіемъ платежа черезъ 4—6 мѣсяцевъ. Какъ наличныя деньги, такъ и векселъ агентъ немедленно отправляетъ своему фабриканту, при чемъ наличныя деньги переводятся чекомъ.

На обязанности фабричнаго агента лежитъ ознакомленіе своего хозяина съ кредитоспособностью кліентовъ, съ состояніемъ рынка, съ конкуренціей. Агентъ періодически высылаетъ изъ Египта своему фабриканту образцы товаровъ, изготовляемыхъ конкурентами. Благодаря этому обстоятельству нѣмецкіе фабриканты всегда были въ курсѣ дѣла, они всегда все знали, что происходило на ближневосточномъ и египетскомъ рынкахъ. Нѣмецкіе коммивояжеры и агенты были разсадниками не только промышленности въ Египтѣ и на Ближнемъ Востокѣ, но они являлись тѣми культуртрегерами, тѣми застрѣльщиками, носителями германскаго имперіализма и милитаризма, которые шли вѣрнымъ путемъ къ экономическому порабощенію всѣхъ странъ, даже и такихъ, которыя въ культурномъ отношеніи стоятъ гораздо выше Египта и Турціи.

Система нѣмцевъ производитъ торговлю въ Египтѣ черезъ своихъ агентовъ и коммивояжеровъ дала блестящіе результаты. Германія въ послѣдніе годы стала вытѣснять съ египетскихъ рынковъ даже Англію и Францію и неудивительно. Для полученія товара изъ Англіи, Франціи и другихъ европейскихъ государствъ, египетскій негоціантъ долженъ совершить долгую, утомительную и дорого стоющую поѣздку въ Европу. Незнаніе языка усугубляетъ трудность и непріятность подобнаго путешествія.

Германія учла это обстоятельство: она явилась къ потребителю на мѣсто, заговорила съ нимъ на его родномъ языкѣ (черезъ мѣстнаго агента), предложила ему дешевый товаръ и болѣе выгодныя условія платежа.

Обрадовался потребитель, но не въ убыткѣ осталась и Германія. Импортъ въ Египетъ изъ Германіи сталъ ежегодно увеличиваться, а вмѣстѣ съ нимъ стали увеличиваться торговые обороты египетскихъ негоціантовъ.

Египтяне, по словамъ одного изъ членовъ экспедиціи, ея руководителя, Е. К. Меанеджиди, очень довольны нѣмцами. Во многихъ египетскихъ магазинахъ почти всѣ главные служащіе говорятъ по-нѣмецки, сыновья многихъ египетскихъ негоціантовъ обучаются въ Германіи, конторскія книги и корреспонденція ведутся на нѣмецкомъ языкѣ. Все это—результатъ нѣмецкой системы экспортной торговли. Развѣ это—не «мирное завоеваніе?» Только своею промышленностью, только своими коммерческими агентами и коммивояжерами Германія завоевала почти всѣ ближневосточные и египетскіе рынки, только этимъ способомъ она заставила турокъ и арабовъ повѣрить, что она—Германія—«властительница міра», первая промышленная страна во всей вселенной.

Тотъ же Е. Меанеджиди былъ весьма пораженъ еще тѣмъ обстоятельствомъ, что вездѣ и всюду въ Египтѣ отъ самаго мелкаго торговца до самаго крупнаго негоціанта онъ слышалъ одно и то же: «лучше германскихъ товаровъ во всей Европѣ не сыщешь». Конечно, нѣмцы постарались убѣдить въ этомъ своихъ постоянныхъ, вѣрныхъ, наивныхъ потребителей.

Выше было упомянуто, что нѣмецкіе фабриканты имѣютъ въ Египтѣ своихъ постоянныхъ агентовъ. Кромѣ того тѣ же фабриканты посылаютъ въ Египетъ своихъ коммивояжеровъ. Можно предположить, что нѣмцы, въ цѣляхъ развитія экспорта несутъ, хотя бы на первыхъ порахъ, огромные расходы на содержаніе агентовъ и коммивояжеровъ. По этому поводу членамъ экспедиціи удалось выяснить, что нѣмецкіе агенты и коммивояжеры не обременяютъ бюджета фабриканта, ибо они работаютъ на комиссіонныхъ основаніяхъ, при чемъ фабриканты иногда такъ устраиваются, что комиссію уплачиваютъ только заказчики.

Нѣмцы умѣло и легко упрочились на рынкахъ

Египта. Ихъ сговорчивость, ихъ готовность вездѣ угодить потребителю, итти на всевозможныя уступки, потворствовать, приспособляться къ его вкусу—все это сдѣлало арабовъ вѣрными кліентами нѣмецкихъ фабрикантовъ. Въ Египтѣ, среди негоціантовъ, всѣ симпатіи на сторонѣ нѣмцевъ.

Агенты нѣмецкихъ фабрикантовъ, высылая своему хозяину образцы товаровъ своихъ конкурентовъ, просятъ его изучить этотъ товаръ и, если возможно, сфабриковать что-либо подходящее. Въ большинствѣ случаевъ это «изученіе» даетъ блестящіе результаты: издѣліе конкурента постепенно вытѣсняется издѣліемъ нѣмецкой фабрикаціи, ибо нѣмцы умудряются выпустить на мѣстный рынокъ такой товаръ, который своимъ рисункомъ, качествомъ и дешевизной больше приходится ко вкусу потребителю.

Нѣмцы никогда не отказываются отъ исполненія заказа, каковы бы эти заказы ни были. Нѣмцы всѣ силы употребляютъ, чтобы исполнить заказъ. Нѣмецъ, не въ примѣръ фабрикантамъ другихъ странъ, никогда не ссылается на емкость своего внутренняго нѣмецкаго рынка. Нѣмецъ, дабы завоевать иностранный рынокъ, въ цѣляхъ первенства Германіи, иногда поступается интересами своего внутренняго рынка.

При подобномъ взглядѣ нѣмецкихъ промышленниковъ на значеніе экспорта, не мудрено, что они стали завоевывать рынки Египта и Ближняго Востока.

По словамъ одного изъ членовъ экспедиціи, египетскіе негоціанты совершенно неосвѣдомлены о русской обрабатывающей промышленности. Лишь нѣкоторые изъ нихъ имѣютъ смутное понятіе о нашихъ фабрикахъ и заводахъ.

Когда членъ экспедиціи обращался къ египетскимъ негоціантамъ, торгующимъ мануфактурою, съ просьбою продать ему образцы нѣкоторыхъ товаровъ, ему отвѣчали: «для чего вамъ эти образцы? Что вы съ ними сдѣлаете? Вѣдь, въ Россіи нѣтъ фабрикъ, которыя могли бы изготовлять и присылать намъ такіе товары, которые мы получаемъ изъ Германіи и Австріи?»

Представителю русскаго Общества Пароходства и Торговли стоило большого труда убѣдить египетскихъ мануфактуристовъ и негоціантовъ, что въ Россіи имѣется достаточно фабрикъ и заводовъ, которые съ успѣхомъ могутъ изготовлять многіе предметы, нынѣ получаемые Египтомъ исключительно изъ Германіи и Австріи.

По мнѣнію членовъ экспедиціи, фабрикаты русской обрабатывающей промышленности, особенно русской мануфактуры, безспорно могутъ съ успѣхомъ конкурировать на египетскихъ и ближневосточныхъ рынкахъ съ товарами германскаго и австрійскаго производства. Въ цѣляхъ усиленія вывоза нашихъ фабрикатовъ, необходимо къ нашему экспорту примѣнить нѣмецкую систему, о которой подробно было изложено выше. Агенты, коммивояжеры, кредитъ, приспособляемость ко вкусамъ потребителя, срочность и аккуратность исполненія заказовъ—факторы преуспѣянія импортной торговли въ Египтѣ и на Ближнемъ Востокѣ. Съ этими факторами необходимо считаться каждому интересующемуся сбытомъ своихъ товаровъ въ Египтѣ. Только при наличіи этихъ данныхъ русскіе фабриканты и заводчики могутъ свободно конкурировать на всемъ Ближнемъ Востокѣ съ Германіей и Австріей.

Для усиленія вывоза нашей обрабатывающей промышленности въ Египетъ и на Ближній Востокъ въ первую очередь необходимо слѣдовать по стопамъ германцевъ, т.-е. снабжать Египетъ и ближневосточные рынки товарами по ихъ образцамъ. Русскіе фабриканты и заводчики, желающіе завязать торговыя сношенія съ Египтомъ, теперь избавлены отъ хлопотъ и расходовъ по пріобѣтенію образцовъ германскихъ товаровъ, имѣющихъ сбытъ въ Египтѣ. Русское Общество Пароходства и Торговли снарядило, какъ упомянуто выше, спеціальную экспедицію, члены которой, помимо изученія египетскихъ и ближневосточныхъ рынковъ, собирали также образцы товаровъ, имѣющихъ наибольшій сбытъ въ Египтѣ, привозимыхъ туда изъ Германіи, Австріи и другихъ государствъ. Всѣ эти образцы нынѣ демонстри-

руются на выставкѣ, организованной русскимъ Обществомъ Пароходства и Торговли, находящейся въ Москвѣ.

Изъ образцовъ, имѣющихся на выставкѣ [1]), заслуживаютъ особеннаго вниманія слѣдующіе:

Сатенъ, кретонъ, газъ и другіе товары лѣтняго сезона.

Ввозятся эти товары въ Египетъ спеціально изъ Австріи и Германіи и лишь въ небольшомъ количествѣ изъ Италіи, Англіи и Франціи. Потребленіе этихъ товаровъ чрезвычайно большое и съ каждымъ годомъ увеличивается. Ежегодный сбытъ достигаетъ до 1000000 франковъ.

Касторъ и другіе товары зимняго сезона.

Потребленіе этихъ товаровъ въ Египтѣ достигаетъ 1500000 франковъ.

Всѣ товары лѣтняго и зимняго сезона, касторъ и проч. чрезвычайно ходовые на египетскомъ рынкѣ. Съ увѣренностью можно сказать, что русскіе мануфактуристы легко смогутъ конкурировать вышеупомянутыми товарами, фабрикацію которыхъ не слѣдуетъ считать спеціальностью только Австріи и Германіи, потому что подобные же товары привозятся также изъ Англіи, Франціи и Италіи.

Кліенты даютъ заказы на лѣтніе товары (сатинетъ, кретонъ и т. п.) въ августѣ и сентябрѣ мѣсяцѣ, съ условіемъ доставки ихъ къ мѣсту назначенія въ январѣ и февралѣ мѣсяцѣ. Товары зимняго сезона (касторъ и т. п.) заказываются въ январѣ и февралѣ съ доставкою ихъ въ іюнѣ и іюлѣ мѣсяцѣ. Такимъ образомъ срокъ между заказомъ и отправкой—отъ 4-хъ до 6-ти мѣсяцевъ.

Полотно виши.

Полотно виши имѣетъ большой успѣхъ въ Египтѣ и очень распространено по всему Ближнему Востоку.

---

[1]) См. Каталогъ Выставки.

Раньше оно фабриковалось исключительно во Франціи, но затѣмъ всѣ государства стали его фабриковать и конкурировать съ Франціей: сначала Италія, а затѣмъ спустя немного времени Австрія и особенно Германія.

Первая побѣда была на сторонѣ Италіи, а затѣмъ, когда Австріи и Германіи удалось выработать подходящее качество и понизить цѣны, то Италія сошла со сцены.

Если русская промышленность пожелаетъ принять участіе въ экспортѣ этого товара, дабы конкурировать съ Австріей и Германіей, она сможетъ ежегодно реализировать приблизительно до 1500000 франковъ.

Зефиръ.

Этотъ товаръ занимаетъ видное мѣсто въ импортѣ мануфактуры въ Египетъ. Предпочтеніе отдается товару, привозимому изъ Австріи. Потребленіе его въ Египтѣ гораздо больше полотна виши. Кромѣ того зефиръ потребляется въ большихъ размѣрахъ по всему Ближнему Востоку.

Бѣлый товаръ.

Бѣлымъ товаромъ называются издѣлія изъ бѣлой ткани и нити, а именно: полотно для столоваго и постельнаго бѣлья, мадаполамъ, дрилль, кабо, бязь, газъ, пике и т. п.

Бѣлый товаръ, образцы котораго имѣются на выставкѣ, доставляется въ Египетъ изъ всѣхъ европейскихъ государствъ. Каждая страна изготовляетъ по своему рисунку, цѣны у всѣхъ различны, тѣмъ не менѣе всѣ съ большимъ успѣхомъ работаютъ, благодаря колоссальному спросу на эти товары. Раньше Англія держала въ своихъ рукахъ весь ввозъ этихъ товаровъ, доказательствомъ чего служитъ то, что крупные негоціанты Египта и Ближняго Востока имѣли свои коммерческіе дома въ Манчестерѣ, чтобы снабжать этими товарами весь Ближній Востокъ.

Импортъ въ Египетъ этого товара столь великъ, что промышленники всѣхъ государствъ заинтересовались имъ и стали ввозить въ Египетъ и Ближній Востокъ огромныя партіи различныхъ бѣлыхъ тканей.

Германія въ послѣднее время стала въ сильной степени изготовлять этотъ товаръ, но нельзя сказать, чтобы она опередила Англію, которая въ данномъ случаѣ всюду имѣетъ предпочтеніе какъ по качеству, такъ и по цѣнамъ.

Англія этимъ товаромъ съ давнихъ поръ захватила въ свои руки всѣ рынки Египта, пріобрѣла популярность среди кліентовъ, благодаря хорошему качеству товаровъ и доступнымъ цѣнамъ, а потому непонятно, какимъ образомъ съ Англіей рѣшились конкурировать другія государства и захватывать значительную долю рынка? Какое основаніе имѣли египетскіе кліенты, будучи довольны англійскимъ товаромъ и цѣнами, дѣлать свои заказы и въ другихъ государствахъ? Благодаря чему германцы стали конкурировать и съ успѣхомъ брать заказы, когда они на самомъ дѣлѣ ничего лучшаго и дешеваго не могли изготовить? Почему кліенты не остались вѣрными англійскимъ фабрикантамъ, а стали брать заказы у германцевъ? Это объясняется исключительно нѣмецкой системой экспортной торговли, о которой упомянуто выше.

Потребленіе бѣлаго товара въ Египтѣ очень велико; ежегодно можно реализировать на милліоны франковъ, достаточно только продавать подешевле и имѣть на мѣстахъ своихъ агентовъ, которые хотя бы изрѣдка заходили къ кліентамъ за заказами, и отъ времени до времени посылать въ Египетъ своихъ коммивояжеровъ. Чтобы имѣть понятіе относительно потребленія этого бѣлаго товара, достаточно сказать, что продажа бязи достигаетъ приблизительно 400000 франковъ въ годъ, а мадаполамъ — 1.000000 франковъ. Всѣ эти товары: мадаполамъ, каботъ, дрилль и т. п. имѣютъ большой сбытъ также на всемъ Ближнемъ Востокѣ.

Суконный товаръ.

На выставкѣ имѣются образцы: сукна, саржи, діагонали, пенье, круазетъ, фантази и т. п

Отъ продажи этихъ товаровъ въ Египтѣ можно легко реализировать 2.000.000 франковъ.

Фантази для дамскихъ платьевъ «нувоте».

На выставкѣ имѣется много образцовъ этой ткани. Этотъ товаръ не нуждается въ строгой копировкѣ, даже и русскій товаръ пойдетъ, лишь бы рисунокъ подошелъ къ образцу. Ввозится этотъ товаръ не только изъ Австріи и Германіи, но также изъ Англіи, Франціи и Италіи.

Дублюръ (подкладочный товаръ).

Этотъ товаръ заслуживаетъ вниманія. Раньше выписывался изъ Англіи, теперь исключительно изъ Германіи. Импортъ этого товара въ годъ достигаетъ 1.000.000 франковъ.

Сатинетъ.

Товаръ, идущій въ большомъ количествѣ изъ Австріи и Германіи.

Тикъ для матрацовъ.

Этотъ товаръ—спеціальность Бельгіи и сѣверной Франціи; ввозъ его въ Египетъ достигаетъ до 5.000.000 франковъ ежегодно.

Хаки изъ хлопчатой бумаги и изъ шерсти.

Очень распространенный товаръ и потребленіе его въ Египтѣ велико.

Грубое суровое полотно.

Этотъ товаръ доставляется изъ всѣхъ промышленныхъ государствъ, но Бельгія, благодаря хорошему качеству своего товара и доступнымъ цѣнамъ, въ настоящее время занимаетъ первое мѣсто. Ввозится этого товара въ Египетъ ежегодно на сумму около 4.000.000 франковъ.

Платки и шали.

Имѣютъ колосальный сбытъ въ Египтѣ.

Гобелены.

Импортъ этого товара въ Египетъ очень великъ и достигаетъ приблизительно 1.500.000 франковъ ежегодно. Этотъ товаръ раньше привозился только изъ сѣверной Франціи.

Въ послѣднее время Италія, благодаря хорошему качеству ея гобеленовъ и дешевизнѣ, начала пользоваться успѣхомъ на египетскомъ рынкѣ. Австрія и Германія незадолго до войны стали распространять въ Египтѣ свои гобелены.

Шелковыя матеріи.

Очень ходовой товаръ. Этимъ товаромъ можно выгодно оперировать въ Египтѣ и на Ближнемъ Востокѣ. Шелковыя матеріи еще не такъ давно доставлялись исключительно изъ Франціи (Ліонъ), затѣмъ начали ввозить сперва Италія, а потомъ и Швейцарія. Въ послѣднее время этимъ товаромъ стали конкурировать Австрія и Германія. Импортъ достигаетъ до 3.000.000 франковъ ежегодно.

Бумажныя одѣяла.

Импортъ этого товара великъ и достигаетъ приблизительно до 5.000.000 франковъ ежегодно.

Этотъ товаръ раньше доставлялся изъ Франціи, Бельгіи, Голландіи, но въ послѣдніе два года Германія стала сильно конкурировать и, благодаря своей системѣ итти широко навстрѣчу своимъ кліентамъ, достигла большого успѣха на египетскомъ рынкѣ. Черныя одѣяла—спеціальность Франціи и Германіи. Оба эти государства практикуютъ приблизительно одну и ту же цѣну. Одѣяла съ рисунками доставляются только изъ Германіи и Голландіи.

Фуфайки.

Очень распространенный товаръ. Ежегодно можно реализировать въ Египтѣ на 1.000.000 франковъ.

Носки и чулки.

На выставкѣ имѣется нѣсколько образцовъ чулокъ и носковъ, самыхъ распространенныхъ на ближневосточныхъ рынкахъ. Спросъ на нихъ очень большой. Импортъ чулокъ и носковъ въ Египетъ достигаетъ 2.000.000 франковъ.

Бумага и конверты.

Этого товара имѣется болѣе ста сортовъ разнаго формата. Потребленіе его въ Египтѣ колоссально. Нѣтъ возможности опредѣлить, на какую сумму ввозится въ Египетъ бумаги и конвертовъ. Большая часть бумаги и конвертовъ привозится изъ Германіи.

Папиросная бумага.

Этотъ товаръ прибываетъ изъ Австріи и Германіи. Германія до сего времени не въ состояніи усовершенствовать производства папиросной бумаги. Италія и Испанія достигли цѣли и въ послѣднее время стали сильно конкурировать съ Германіей.

Табачницы изъ папье-маше.

Этотъ товаръ ввозится исключительно изъ Германіи. Въ послѣдніе годы табачницы стали привозиться также изъ Россіи. Фабрика фирмы «Зильберштейнъ и К°» въ Варшавѣ снабжала египетскій рынокъ своими табачницами, но русскія табачницы во многомъ уступаютъ по качеству нѣмецкимъ, въ виду плохой полировки.

Шнурки для электрическаго освѣщенія.

Импортъ этого товара очень великъ, спросъ съ каждымъ годомъ прогрессируетъ въ виду устройства электрическаго освѣщенія почти во всѣхъ городахъ Египта. Этотъ товаръ доставлялся въ Египетъ исключительно изъ Австріи и Германіи, но послѣ объявленія войны его стали выписывать изъ Италіи, которая въ состояніи фабриковать такой же товаръ и продавать на одинаковыхъ условіяхъ какъ и Австрія и Германія. Импортъ приблизительно на 600.000 франковъ ежегодно.

Стеклянныя издѣлія.

Импортъ этого товара въ Египетъ великъ. Стеклянныя издѣлія получаются преимущественно изъ Австріи и Германіи.

На выставкѣ имѣются, кромѣ вышепоименованныхъ, образцы слѣдующихъ товаровъ: кожъ, клеенки, фитилей для лампъ, аспидныхъ досокъ, ваксы, мази для чистки металловъ, щетокъ, чернилъ, перьевъ для письма, бритвъ и проч.

При детальномъ ознакомленіи съ образцами товаровъ, экспонируемыхъ на выставкѣ, можно прійти къ заключенію, что Россія въ состояніи изготовлять всѣ эти товары и смѣло можетъ вступить на путь конкуренціи съ австро-германской промышленностью на рынкахъ Египта и Ближняго Востока.

Государ. публичная
Историческая
библиотека РСФСР
№ 1963